

Практичне заняття 2

Кейс №1

Свого часу ми разом почали ставити цю справу. Хоча ми зареєстрували своє підприємство на рівних, я вклав туди всі вихідні гроші, закупив обладнання, найняв перших працівників і платив їм зарплату. Близько року довелося затратити на розкрутку справи-тоді ми багато часу проводили в пошуку кращих рішень. Потім я захопився організацією нової справи, а вони залишилися займатися поточною роботою. Тепер, коли справа там пішла, а мені як і раніше доводиться витратити майже весь час на інший бізнес, мої партнери займаються там усіма справами самі, і я відчуваю, що чим далі, тим більше вони усувають мене від усього, що там відбувається. Я не знаю нічого про клієнтів, про обсяг замовлень. Про прибуток і свої дивіденди. Їх практично перестали виплачувати. Але у мене все-таки половина частки в цій фірмі. А вони не дуже-то і прагнуть тримати мене в курсі. Коли я одного разу спробував поговорити з ними — у них головний аргумент: «треба було працювати. Ми-то працюємо...»Що робити в цій ситуації?

Кейс № 2

Два підприємці відкрили мережу суши-барів. Заклади надавали гідний сервіс за розумні гроші і стали приносити власникам дохід. Все змінила перевірка податкової служби. Один із співвласників визнав причиною виниклих проблем непрофесіоналізм дружини іншого підприємця, бухгалтера загального бізнесу. З цього моменту між партнерами почалася війна, в порівнянні з якою ворожнеча Монтеккі і Капулетті могла б здатися різдвяною історією. Кожне з сімейств стало шукати союзників серед персоналу, обіцяти золоті гори тим, хто буде саботувати вказівки другої сторони, плело змови, інтриги. Зрештою, дві сім'ї повністю розвалили свій невеликий, але досі успішний бізнес.

Кейс № 3

Ми разом з другом відкрили магазин з комп'ютерним "залізом", як водиться, в частці 50 на 50. Я працював на стратегічні цілі-займався пошуком клієнтів, рекламою, сервісом, а партнер більшою мірою займався забезпеченням і підтриманням його життєдіяльності. Згодом ми настільки загрузли в своїх добровільно взятих на себе зобов'язаннях, що перестали розуміти, чим займається кожен з нас. Мені здавалося, що я прикладаю неймовірні зусилля для розвитку нашого бізнесу, мій партнер вважав, що він один займається реальною справою, а я витаю в хмарах. Коли ситуація загострилася, партнер запропонував мені покинути бізнес, будучи готовим компенсувати мені мою частку. На той момент я був не готовий до такого рішення.